

L'intervista **Fabrizio Ruggiero** Presidente Aniasa

# «Mobilità webbizzata»

► «Un meccanismo ormai tipico per l'acquisto di molti beni e servizi arrivati prima di noi» ► «Per disporre di una cosa non bisogna necessariamente esserne proprietari»

**U**na mobilità dai confini sempre più sfumati sempre più "webbizzata", pronta ad aprirsi ad una sana competizione con nuovi attori, compresi quelli automotive. Questa è la visione di Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa e amministratore delegato di Europcar Italia. **I dati del primo trimestre dicono che il mercato si sposta di più verso i privati, ma il noleggio continua a crescere, soprattutto quello a breve. Ci sarà un riequilibrio?**

«Sì, sia con i privati, sia tra NLT e RAC sul quale ha pesato la Pasqua anticipata. Il mercato che cresce fornisce, in ogni caso, un'indicazione positiva. Per quanto ci riguarda, lo scorso anno abbiamo fatto +15,8%, la flotta è cresciuta di 5 punti e il fatturato di 3 punti. Per il 2016 vediamo un +10% con +2% di fatturato».

**La clientela NLT dei privati cresce, ma quale tratti ha?**

«È una clientela che ha cambiato paradigma mentale: per disporre di una cosa non bisogna necessariamente esserne proprietari. Questo è il risultato del car sharing, della sharing economy e di un'offerta molto più flessibile: non solo il classico 3-4 anni a 30.000 km/anno tutto compreso, ma anche 12 mesi o 6 anni a 10.000 km/anno con i servizi che il cliente vuole».

**E per il noleggio a breve?**

«Qui storicamente la clientela b-2-c per il 50% è privata ed è fondamentalmente turistica. Il crollo dei prezzi dei biglietti aerei ha innescato una crescita del settore airport, un allargamento

dell'offerta e una segmentazione per fasce diverse, così come avviene in altri settori leisure: low cost, generalista e premium».

**Il car rental cittadino del futuro è il car sharing?**

«L'Aniasa si è aperta al car sharing nella convinzione che i confini tra NLT, RAC e CS siano destinati ad essere superati e ad essere sempre meno definiti e definibili. Ci sarà sempre di più un cliente che, di fronte ad un'esigenza di mobilità, valuterà la soluzione migliore per lui e possiamo immaginare anche un car rental "unmanned" totalmente automatizzato grazie allo smartphone. È successo con il car sharing, potrebbe succedere anche al rent-a-car. Occorre cambiare la normativa che obbliga l'operatore di verificare direttamente stato e patente del cliente, ma oggi la tecnologia consente di farne la scansione, cosa che prima non era possibile».

**Questa concatenazione delle offerte di mobilità porterà ad un rimescolamento degli attori e all'ingresso di altri?**

«Il rimescolamento è già realtà e, insieme alla selezione naturale e al consolidamento, sono intrinseci in ogni nuovo modello di business: ci sarà una sana battaglia nella quale vedremo nuovi attori in entrata, altri in uscita, altri ancora entreranno ed usciranno presto. L'obiettivo sarà intercettare le esigenze del cliente nella maniera più efficace ed efficiente possibile offrendogli il numero maggiore di soluzioni».

**Un domani, quando un cliente dovrà muoversi, metterà il dito sull'app di un'azienda di noleggio o altro?**

«Tutte e due. Se oggi guardo il car

rental, posso rivolgermi direttamente alla singola azienda o utilizzare aggregatori e comparatori on line. È un meccanismo ormai tipico nel comportamento d'acquisto per molti tipi di beni e servizi che mi passi il termine - si sono "webbizzati" prima di noi».

**Il mercato della mobilità vale più del doppio di quello dell'automotive e le case vogliono tornare a recitarvi un ruolo. Come vede il ritorno dell'industria del metallo verso il servizio?**

«Io credo che siano corsi e ricorsi. Più che l'attrattiva di un mercato nuovo e più ampio, è la prospettiva della riduzione di quello per loro tradizionale a spingerli verso i servizi di mobilità. Non vedo un trend che si materializzerà in pochissimo tempo: le case proveranno a fare più cose per cercare di capire, ma rimarranno legate al mondo auto. Secondo me, l'elemento più dirompente sarà la vettura autonoma: a quel punto, l'auto che non ha bisogno del guidatore si allontanerà ancora di più dal concetto di proprietà».

Nicola Desiderio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**L'OFFERTA SARÀ SEMPRE PIÙ FLESSIBILE ED AUMENTERÀ IL NUMERO DEGLI ATTORI IN RIPRESA IL TRAFFICO NEGLI AEREOPORTI**

**CAMBIA LO SCENARIO SONO SEMPRE MENO DEFINITI I CONFINI FRA IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE, A BREVE E IL CAR SHARING**



Peso: 41%

**OTTIMISTA**  
Fabrizio Ruggiero  
presidente dell'Aniasa



**COMPETIZIONE**  
Il mercato del noleggio si evolverà verso una competizione a tutto campo tra tutti gli attori della mobilità. L'ingresso di nuovi player extrasettore porterà ad un innalzamento dei servizi.

**ALLARGAMENTO**  
L'Aniasa si è aperta al car sharing lo scorso anno perché è convinta che i confini tra NLT, RAC e CS siano destinati ad essere superati attraverso un processo di convergenza.



Peso: 41%

# I super sgravi coinvolgono una parte delle vetture

Nicola Desiderio

**I**l superammortamento del 140% ha dato impulso all'auto aziendale e, anche se nessuno sa ancora quantificarne l'incidenza in un quadro di oggettiva ripresa del mercato, i numeri dicono che dall'entrata in vigore degli sgravi fiscali, operativi dal 15 ottobre scorso, la vendita dei mezzi commerciali ha mostrato evidenti segni di vivacità. Il balzo c'è già stato a novembre (+37%), confermato dal +30,1% del primo trimestre e dal +33,4% per quelli industriali. In che cosa consiste questo cosiddetto superammortamento? Significa che, nel momento dell'acquisto di un mezzo aziendale, il fisco riconosce una quota di ammortamento superiore del 40% portando i limiti attuali, pari a

18.076 euro e 25.306 euro per gli agenti e rappresentanti, rispettivamente a 25.823 e 36.152 euro, inoltre il superammortamento non esclude il ricorso ai finanziamenti agevolati per l'acquisto di beni strumentali previsti dalla nuova legge Sabatini.

Tale bonus vale non solo per le aziende, ma anche per liberi professionisti, artigiani e per le auto a deducibilità parziale, ovvero quelle ad uso promiscuo o date in benefit ai dipendenti. In questo caso la deduzione ammonta al 70% mentre per le auto non assegnate, i limiti di ammortamento rimangono intatti. Per le auto in leasing, la legge stabilisce che l'extra deducibilità riguarda la quota capitale del canone e il costo del bene, non

gli interessi. Ma c'è anche un altro bonus e riguarda il limite di deducibilità che aumenta del 40% e passa dunque dal 20 al 28% mentre per i rappresentanti, che godono di una deduzione all'80%, la maggiorazione sale al 100%. Il doppio beneficio vale per le auto in leasing, ma non per quelle in noleggio a lungo termine.

Questo naturalmente fa storcere un po' il naso ad **Aniasa** che plaude all'attenzione che le istituzioni dedicano finalmente alla fiscalità dell'auto, ma ricorda che il superammortamento non riguarda direttamente i clienti del noleggio e allevia solo in parte - e non uguale per tutti - il "fiscal divide" tra l'Italia e gli altri paesi e solo fino al 31 dicembre. A quella data scadrà anche il

regime di proroga che consente di applicare l'aliquota forfettaria del 40% al posto di quella totale che vige nel resto d'Europa determinando una zavorra competitiva per il sistema delle imprese. Potrebbe essere l'occasione buona per rivedere l'intera fiscalità dell'auto e renderla più leggera, semplice, equa e trasparente.

Nicola Desiderio

**LE AGEVOLAZIONI  
VALIDE DALLO  
SCORSO 15 OTTOBRE  
RIMARRANNO  
IN VIGORE FINO  
AL 31 DICEMBRE**



Peso: 12%

# Le nuove tendenze “navi” e scatola nera

## LA CONNETTIVITÀ

Un dato di fatto inconfutabile è che negli ultimi anni la telematica ha rafforzato il proprio ruolo strategico anche a bordo dei veicoli aziendali, sia con l'obiettivo di supportare e rendere più agevole e sicura la guida degli utilizzatori ma anche, contestualmente, migliorare la capacità del fleet manager di monitorare la propria flotta. Dunque, per capire come si evolve l'auto aziendale, in questo contesto è importante analizzare il tema degli equipaggiamenti più richiesti, più utili, più graditi. In sostanza quali sono gli strumenti di bordo preferiti dai driver? Il navigatore spicca su tutto il resto e sembra ormai un optional irrinunciabile visto che è a bordo dell'80% dei veicoli, seguito a distanza dal bluetooth con il 65% delle preferenze e dai sensori di parcheggio (55%). Nell'elenco degli strumenti che semplificano la vita e facilitano l'uso dell'auto non mancano sistemi di sicurezza, come il cruise control scelto dal 40% dei guidatori, il sistema di frenata d'emergenza (20%) o quelli di mantenimento corsia (10%). Una nic-

chia di driver sceglie anche il sistema di riconoscimento dei cartelli stradali (5%). Ovviamente è in forte crescita anche la connettività. Se la telematica, da una parte, contribuisce a migliorare e rendere più sicuri gli stili di guida, dall'altra parte facilita notevolmente il lavoro del fleet manager permettendogli di gestire al meglio il proprio parco auto.

### CONTROLLO DEI CONSUMI

Questi nuovi strumenti gli consentono di monitorare ed intervenire prontamente sugli indicatori chiave della performance della flotta, dalla scelta dell'auto, fino alle analisi e ai report statistici. Ormai il 40% delle grandi flotte dispone già di sistemi telematici di monitoraggio, in particolare per controllare online i consumi di carburante oppure per gestire i sinistri in modo rapido e semplificato. Sempre a proposito di dispositivi tecnologici è necessario prendere in considerazione altre due novità importanti: le black box e i sistemi antifurto hi-tech. Per oltre metà delle aziende italiane la scatola nera non è ancora una realtà, anche se una parte significativa

di queste sembra fortemente orientata ad installarla sui propri veicoli, anche in virtù di un risparmio considerevole sotto il profilo assicurativo. Più complesso il tema dei furti, che da sempre colpisce in modo significativo i veicoli aziendali (l'Aniasa stima un danno annuo pari a 57 milioni di euro per il solo noleggio). Le aziende più attente e lungimiranti si stanno gradualmente dotando di strumenti hi-tech per contrastare efficacemente questo fenomeno. In particolare, il 61% delle flotte ha a bordo sistemi satellitari, mentre il 6% adotta antifurti con tecnologia in radio-frequenza. Il restante 33% si affida ancora a sistemi abbastanza obsoleti di tipo meccanici/elettronici come gli antifurti volumetrici.

Samuele Pifferi

**MOLTO RICHIESTI  
IL BLUETOOTH E I  
SENSORI PARCHEGGIO  
IN FORTE CRESCITA  
ANCHE I DISPOSITIVI  
PER LA SICUREZZA**



**TECNOLOGICHE**  
Le dotazioni nelle auto aziendali sono sempre più complete. Il navigatore è ormai un optional necessario per l'80% dei driver. La scatola nera è in crescita tra le scelte dei fleet manager.



Peso: 18%

# Noleggino a breve: in crescita sull'anno record dell'Expo

► Nei primi 3 mesi immatricolazioni in aumento del 12%  
un rafforzamento iniziato nel quarto trimestre 2015

Il noleggio a breve termine continua a crescere e, in attesa dei numeri completi e definitivi attesi con la presentazione del Rapporto Aniasa, i primi dati dicono che c'è un segno positivo per tutti i parametri di riferimento, a cominciare dalle immatricolazioni, che hanno superato le più rosee aspettative.

Secondo l'Unrae infatti, che dal 2015 ha introdotto la suddivisione statistica tra breve termine e lungo termine nell'analisi del mercato per utilizzatore, sono state 119.650 le auto immatricolate dal comparto con un aumento del 18% rispetto alle 101.379 del 2014, con un finale di 2015 e un inizio dell'anno nuovo esplosivi.

Partendo infatti da un ottobre depresso (-45,7%), le registrazioni si sono impennate tra novembre (+98,7%) e dicembre (+56,5%), rallentando un po' a gennaio (+29,4%) e febbraio (+28,6%) fino ad un marzo di decompressione (-6,4%) che chiude comunque un primo trimestre in progresso del 12%.

## OLTRE CENTOMILA

Tale insolito andamento è stato determinato dalla Pasqua anticipata. I dati del centro studi Fleet&Mobility danno per il 2015 invece 101.471 pezzi contro gli 84.610 del 2014 ed un progresso dal 19,9%. Tale discrepanza è dovuta ad una sottigliezza statistica: l'associazione dei costruttori esteri contempla anche i volumi delle auto ad uso noleggio e gene-

rati da altri attori, come i concessionari che hanno piccole attività di noleggio a breve termine, mentre quelli di Fleet&Mobility si riferiscono esclusivamente alle auto immatricolate dalle società del settore. Va poi aggiunto che alcuni esperti valutano in 25-30mila unità le auto in rent-to-rent, ovvero quelle immatricolate da società di noleggio a lungo termine per essere poi affittate a loro volta alle società di rent-a-car. Tale fenomeno, pur mantenendo dimensioni stabili, indica che il RAC è un business più grande di quanto appaia in superficie, con propaggini non solo verso il "lungo" cui restituisce il favore con le auto sostitutive, ma anche verso il car sharing al quale fornisce supporto logistico. In ogni caso, il risultato di mercato va chiaramente oltre le 94.200 targhe preventivate da Aniasa e, seppure inficiato dall'insolita impennata di fine anno, dà la dimensione di una crescita confermata anche da altri indicatori.

## FORMULA BUY-BACK



Peso: 33%

L'Aniasa infatti prevede per il 2015 una crescita del fatturato a 1,12 miliardi di euro (+4,9%) e della flotta da 103mila a 109 mila unità (+5,7%), acquisita in maggioranza con la formula del buy-back e al 90% omologata Euro6. Tutto però fa supporre che i dati reali supereranno le stime, inoltre possiamo anticipare che l'utilizzo medio della flotta è cresciuto del 2,1%, ma ancora di più il numero di noleggi (+4,9%) e i giorni di noleggio (+8%).

### TRE MILIONI DI NOLEGGI

Chiaramente definito invece il quadro relativo al solo comparto airport: salgono il fatturato del 5,4% (724,2 milioni), i giorni di noleggio (18,9 milioni, +9,3%) e il numero di noleggi, che sfonda per la prima volta il muro di 3 milioni (3,1 milioni, +5,7%), e la loro durata (6,1 giorni, +3,7%). Tutto questo è avvenuto anche grazie alla crescita del traffico aereo del 4%, un progresso inferiore a quasi tutti gli indicatori nel rent-a-car aeroportuale che così dimostra di essere un business sempre più efficiente, a tutto favore della clientela che ha trovato prezzi inferiori di ben il 4% rispetto al 2014. Dando un'occhiata ai singoli scali, balzano agli occhi

i dati di Ciampino, dove la crescita del numero dei noleggi è stata del 19% contro il 16% del traffico passeggeri, e di Napoli dove addirittura le locazioni sono salite del 12% contro il +4% del traffico. Il progresso del giro d'affari generato è stato sensibile soprattutto nei mesi estivi (+7,6%), segno che né l'Expo, né il Giubileo spiegano da soli questo boom.

«Il noleggio a breve termine dimostra come sempre la sua funzione di specchio della situazione italiana – afferma Alessandro Palumbo, partner di Fleet&Mobility – con riferimento sia alle imprese, sia alle famiglie. Quando l'economia del Paese inizia ad andare meglio, aumentano i trasferimenti di persone e cose, che rappresentano il core business del noleggio a breve termine. Tre i motivi del buon andamento dei noleggi nel 2015: la crisi del Nord Africa che ha dirottato buona parte dei turisti dall'Egitto e dalla Tunisia verso mete europee tra cui l'Italia, il buon risultato in termini di presenze dell'Expo e la ripresa della produzione e del fatturato delle imprese italiane che hanno generato domanda aggiuntiva di veicoli a noleggio». Anche secondo Giuseppe Benincasa, gli eventi non

sono il fattore più rilevante di crescita e segnala un progresso del city car rental sulla scia del car sharing, anche nella modalità di utilizzo. «Tutti gli operatori hanno meccanismi telematici o una app e abbiamo notato che l'utilizzo di questi strumenti è trasversale per età. Ci sono poi attori nuovi, sta migliorando la presenza di quelli tradizionali e si stanno consolidando sempre di più quelli nelle isole che insieme creano una forte e sana concorrenza e anche più occupazione, in crescita sia direttamente sia indirettamente. Le recenti ristrutturazioni hanno inoltre portato alla valorizzazione delle aziende nazionali e nuova linfa finanziaria». Il segretario generale dell'Aniasa insomma è soddisfatto, ma non può fare a meno di segnalare il permanere di elementi di criticità, proprio negli aeroporti, sia dal punto di vista strutturale sia per la piaga dei furti e delle frodi. «Fiumicino ha investito molto in questo – ha aggiunto – mentre a Malpensa abbiamo dovuto mettere la vigilanza armata. Prima della fine del mio mandato vorrei togliermi di dosso la maglia nera dei furti».

**Nicola Desiderio**

**IL FATTURATO È  
SALITO DI CIRCA IL 5%  
E ALTRETTANTO  
SI È INCREMENTATA  
LA FLOTTA. MOLTO  
BENE GLI AEROPORTI**

**GIÀ LO SCORSO ANNO  
LA CRESCITA DEL RAC  
ERA STATA DEL 20%  
VANNO AGGIUNTE  
LE 20-30 MILA AUTO  
DEL RENT TO RENT**



Peso: 33%



Peso: 33%

### Immatricolazioni noleggio a breve

Dati relativi al primo trimestre 2016

TOP 10 MARCA			TOP 10 MODELLO		
1	Fiat	15.308	Fiat	500	4.358
2	Peugeot	4.973	Fiat	500L	4.321
3	Citroen	3.648	Fiat	Panda	3.377
4	Opel	3.404	Lancia	Ypsilon	2.504
5	Ford	2.766	Peugeot	208	1.677
6	Lancia	2.504	Opel	Corsa	1.663
7	Audi	2.480	Peugeot	308	1.566
8	Volkswagen	2.355	Ford	Focus	1.428
9	Renault	2.199	Citroen	C4	1.310
10	Nissan	2.059	Alfa Romeo	Giulietta	1.111
<b>totale</b>		<b>Totale 51.009</b>			

Fonte: UNRAE centimetri



Peso: 33%